INTERGAMMA

Jaarbericht 1990











Profielschets

Intergamma B.V. is de houdstermaatschappij van een aantal bedrijven, die distributieformules exploiteren op de Nederlandse en Belgische markt ten behoeve van aangesloten ondernemers.
De bekendste distributieformule is de grootschalige Doe-het-zelf keten Gamma bouwmarkten, met Gamma winkels in Nederland en België.

Naast de Gamma distributieformule exploiteert Intergamma B.V. een keten van breedpakketzaken, de Lanser winkels, met in totaal 8 vestigingen en 4 Doe-het-zelf afdelingen binnen de Ter Meulen warenhuizen in Nederland.
In tegenstelling tot de Gamma bouwmarkten zijn de Lanser winkels gevestigd in winkelgebieden van grotere steden.

Naast de beide formules, die zich richten op de partikuliere markt, exploiteert Intergamma B.V. de Bouwmaat distributieformule met in totaal 5 Bouwmaat vestigingen in Nederland.
Een Bouwmaat is een afhaalgroothandel voor beroepsmatige verwerkers van bouwmaterialen, met name gericht op kleinere uitvoerende bouwbedrijven.

Ondernemingsdoelstelling

Intergamma B.V. wil haar groei, kontinuïteit en rentabiliteit optimaliseren door het bewerkstelligen van een excellente marktpositie van de met haar verbonden ondernemers/franchisenemers.


PHILIPS


Klanten service
Klanten service



Samenstelling

Raad van Kommissarissen en Direktie van Intergamma B.V. per 31 december 1990

Raad van Kommissarissen:

Drs. A.H.J. Risseeuw, ***voorzitter***
I.J. Vos, ***vice-voorzitter***
P.M. van den Broecke
F.B. van Neerbos
P.G. Pelt

Direktie:

H. Steenman, ***algemeen direkteur***

Direktiefunktionaris:

Drs. G.A.Ch. Benckhuijsen, ***direkteur Financiën & Organisatie***

Algemene ekonomische ontwikkelingen Nederland

De Nederlandse ekonomie in 1990[1]

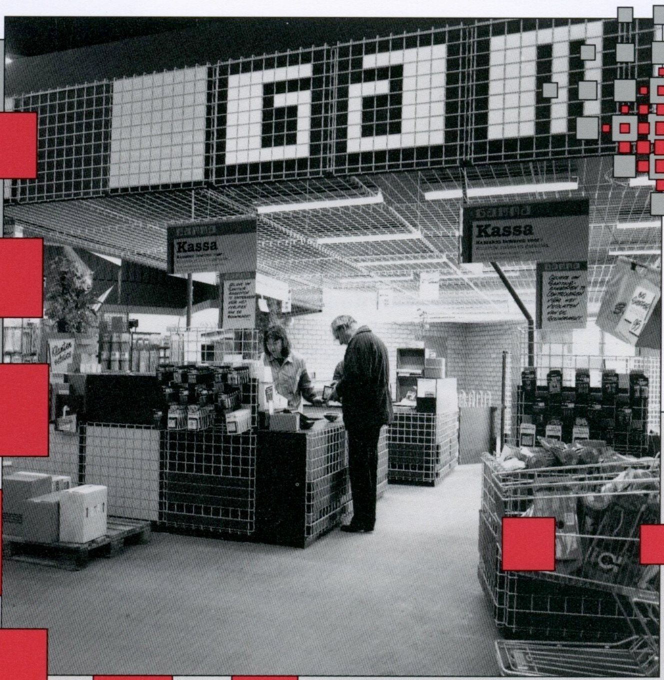
**In het verlengde van het voorgaande jaar ontwikkelde de Nederlandse ekonomie zich in 1990 voorspoedig. Weliswaar was de groei van de wereldhandel minder krachtig dan in 1989 maar, tezamen met de bedrijfsinvesteringen en de konsumptieve bestedingen, zorgde deze toch voor een stijging van het reëel Bruto Nationaal Produkt van ca. 3,25% (1989: 3,75%). Evenals in 1989 toonden de konsumptieve bestedingen een verbetering in volumegroei.
Deze ontwikkeling was niet alleen gunstig voor de detailhandel, maar voor de totale produktie van bedrijven.
De stijging van de produktie van bedrijven werd in 1990, evenals in 1989, in sterkere mate gedragen door de konsumptieve bestedingen dan door de bedrijfsinvesteringen. Als we kijken naar de bijdrage aan de produktiegroei namen in 1988 de investeringen nog de tweede plaats in. In 1989 werden de investeringen van die plaats verdrongen door de konsumptieve bestedingen.**

**In beide jaren werd de grootste bijdrage geleverd door de uitvoer.
Het jaar 1990 geeft hetzelfde beeld te zien, vooral onder invloed van de doorgevoerde belastingverlaging en de flinke stijging van de loonvoet.
Door deze ontwikkeling is de bezettingsgraad met name in de industrie opnieuw zeer hoog geweest, hoewel eind 1990 een kentering viel waar te nemen. Dit leidde in 1990 tot een versnelling van het inflatietempo, waarvoor ook de stijging van grondstof- en brandstofprijzen, met name in de tweede helft van 1990, een flinke impuls vormden. De inflatie is in 1990 uitgekomen op ca. 2,5% tegen 1,1% in 1989. Daarmee is de inflatie weer terug op het niveau van vóór 1985.
Ook de werkgelegenheid ontwikkelde zich in 1990 opnieuw voorspoedig.
De groei in werkgelegenheid van voorgaande jaren is in 1990 niet gehaald, maar de ontwikkeling is tevredenstellend geweest. De vraag naar winkelpersoneel is verder gestegen, waardoor de spanning op de arbeidsmarkt voor winkelpersoneel nog verder zal toenemen.**

**Het jaar 1990 is in een aantal opzichten een belangrijk jaar geweest waarvan de effekten in de toekomst zichtbaar zullen worden.
In Nederland is het belastingstelsel Oort ingevoerd en is de zorg voor het milieu een steeds prominentere rol gaan spelen.**

Tengevolge van oplopende ekonomische en politieke spanningen, met name in het buitenland, daalde het konsumentenvertrouwen in het najaar van 1990 onder de magische 100-grens (eind 1989: 114).

[1] **bron: HBD, EIM, CBS en CPB**


Kassa
Kassa





Gamma Nederland

Roden houdt wel van een beetje efficiënte bedrijfsvoering



Sinds 15 november 1990 heeft Roden er een Gamma bij. Hoewel er in het dorp ook nog een andere doe-het-zelf zaak gevestigd is, heeft Gamma hier grote kansen om succesvol te draaien.

Jan Stiller, inwoner van Roden: "In die oude zaak kun je de schroeven zelfs nog per stuk kopen. Ben je niet tevreden, dan kun je rustig met twee schroeven terugkomen." Dat soort service bevalt Stiller wel, maar misschien is het toch een beetje te veel van het goede. "Schroeven per stuk, dat is toch niet meer van deze tijd. Ik vind het eigenlijk wel prettig dat ze bij Gamma per doosje verkocht worden. Dan heb je meteen een voorraadje aangelegd en hoef je niet meer voor elk wissewasje de deur uit".

Aanwinst

Zowel de autochtonen van Roden als de import van het dorp houden wel van de efficiënte bedrijfsvoering van deze tijd. De klussers gingen veelal naar het naburige dorp, naar Leek, om hun inkopen te doen. Dat is nu niet meer nodig. Gamma is een mooie winkel, en voor het dorp zeker een aanwinst."

De heer Stiller, zelf een Twent van huis uit, is sinds een jaar gepensioneerd. Afgelopen jaar heeft hij zijn huis een grote opknapbeurt gegeven. "We wonen al achttien jaar in dit huis. Alles wat er te verbouwen valt is inmiddels wel verbouwd. Het is nu meer een kwestie van onderhoud. Omdat ik zelf altijd een zaak had – razend druk, nergens tijd voor – liet ik de grote verbouwingen altijd door een vakman doen. Zo is er bijvoorbeeld een keuken ingebouwd. Maar het onderhoud, dat heb ik altijd zo veel mogelijk zelf gedaan. Schilderen, goten vernieuwen, een heerlijk ontspannende bezigheid. En nu ik gepensioneerd ben, heb ik daar echt de tijd voor. Doe ik zelfs de dingen die wat ingewikkelder zijn."

Voorjaar in de bol

"Deze week kreeg ik kennelijk al het voorjaar in de bol; moest ik opeens denken aan al die muggen van afgelopen zomer. Ik naar de Gamma, om te vragen of ze materiaal voor een hor hadden. Ze namen echt de tijd voor me. Ze legden me de verschillende mogelijkheden voor: de hor zelf maken, of de hor kant en klaar door hun laten afleveren. Ikzelf loop er niet voor weg hoor, om zo'n hor zelf in elkaar te zetten. Maar vergis je niet, veel mensen laten dat toch liever doen door iemand die er echt verstand van heeft."

Op de loer

"Schappen bijvullen kan iedereen. Maar oog voor de klant, dat is een kunst." Gamma Roden heeft de plaatselijke bevolking al binnen drie maanden weten te overtuigen dat zij die kunst verstaat, zo blijkt uit de positieve geluiden. Stiller: "Als je de winkel binnenkomt, dan zie je meteen een informatiebalie. Ik ben geen type om doelloos rond te dwalen door een winkel, dus de balie is altijd mijn eerste doel. En met die soldeerbout die ik laatst nodig had, kon ik een beetje advies best gebruiken. Mijn buurman houdt er juist van om eerst een beetje rond te neuzen. Voor dat soort mensen is de overzichtelijke indeling van Gamma een pluspunt, net als het personeel dat overal op de loer ligt. En dat bedoel ik positief hoor."

De Nederlandse Detailhandel in 1990[1]

De konsumptieve bestedingen van gezinshuishoudingen , d.w.z. de aankopen van goederen en diensten voor eigen gebruik (kortweg: partikuliere konsumptie) vormen voor de detailhandel de belangrijkste makro-ekonomische grootheid.
Een groot deel van de partikuliere konsumptie wordt immers gerealiseerd via de detailhandel en betekent daar omzet.
In 1989 bedroegen de partikuliere konsumptieve bestedingen ca. 281 miljard gulden.
Bijna de helft van de partikuliere konsumptie omvat de uitgave aan goederen, de rest uitgaven aan diensten.
In 1960 was het aandeel van de uitgaven aan goederen ruim 70% van het totaal. Sinds die tijd is met name het aandeel van de uitgaven voor voedings- en genotmiddelen sterk teruggevallen, uitgaven die voornamelijk via de detailhandel worden gedaan. Dit is de belangrijkste verklaring voor de daling van het aandeel van de detailhandelomzet in de partikuliere konsumptie. Dit betekent dat de diensten een steeds groter deel van de konsumentengulden opsouperen. De laatste jaren is deze ontwikkeling echter belangrijk afgenomen. Het aandeel van de bestedingen aan voedings- en genotmiddelen daalt daarbij nog slechts in geringe mate.

In 1990 bedroeg de omzet in de detailhandel ca. 110 miljard gulden (1989: 103 miljard), hetgeen een stijging is van ca. 7%. In 1989 bedroeg de stijging 4%. De in 1990 gerealiseerde omzetstijging, gekorrigeerd voor inflatie van ca. 2,5% (1989: 1,1%), betekent een volumegroei van ongeveer 4,5% (1989: 2,9%). Circa 58% (1989: ca. 57%) van de omzet in de detailhandel werd in de non-food sektor behaald, tegen 49% in het begin van de jaren zestig.
De sterkere groei in de non-food ten opzichte van de food sektor zette zich ook in 1990 weer door.

Aan de aanbodzijde wordt de detailhandel ondermeer gekenmerkt door het grote aantal ondernemingen dat in deze sektor werkzaam is. Per 1 januari 1989 zijn ca. 95.000 ondernemingen werkzaam in de detailhandel. Ruim 90% van deze ondernemingen is actief in het kleinbedrijf en heeft minder dan 10 werknemers in dienst.

Sinds jaren is er binnen de detailhandel sprake van een tendens tot samenwerking. De verwachting is dat deze ontwikkeling zich verder zal voortzetten.

[1] **bron: HBD, EIM, CBS en CPB**

De Nederlandse Doe-het-zelf sektor in 1990[1]

In 1990 heeft de Nederlandse konsument voor meer dan 4.000 miljoen gulden besteed aan Doe-het-zelf produkten. Dit betekent circa 280 gulden per hoofd van de bevolking. Sedert 1984 geven de uitgaven voor Doe-het-zelf produkten een jaarlijkse stijging van enkele procenten te zien.
De belangrijkste oorzaken hiervoor zijn: de stijging van het besteedbaar inkomen, het groeiende eigen woningbezit, en van meer recente datum de vraag naar kwalitatief betere produkten.

Voor de komende jaren wordt een verdere groei van de bestedingen verwacht, zij het dat de dalende woningproduktie de groei zal temperen. De groei zal met name zichtbaar worden bij produkten met een hoge dekoratieve waarde en bij eenvoudiger te verwerken materialen.

De Doe-het-zelf sektor kan als volgt worden gesegmenteerd: warenhuizen/ hypermarkten, bouwmarkten, verf- en behangspeciaalzaken, ijzerwaren- en gereedschapzaken en breedpakketzaken.
Het aantal verkooppunten is in 1990 ongeveer gelijk gebleven, maar er heeft wederom een verschuiving plaatsgevonden. Het aantal bouwmarkten is toegenomen ten koste van de kleinschalige verkooppunten. In de toekomst zullen de breedpakketzaken en de verf- en behangspeciaalzaken nog verder in aantal afnemen, terwijl het aantal ijzerwaren- en gereedschapzaken zich zal stabiliseren.

Ook in 1990 hebben de bouwmarkten weer de grootste vooruitgang in omzet behaald. Het aandeel van de bouwmarkten is gestegen tot 48,2%. In 1989 was het marktaandeel 45,9%.
Het marktaandeel van de grootschaligen is in 1990 gestegen van 53,4% naar 53,8%.
Het aandeel van de kleinschaligen is in 1990 uitgekomen op 46,2% (1989: 46,6%). Waarvan de breedpakketzaken 21,3%. (1989: 21,8%). Dit marktaandeel is behaald door minder vestigingspunten dan in 1989. De winkels afzonderlijk realiseerden een hogere omzet. Hoewel het totale marktaandeel van de breedpakketzaken terugloopt, zijn er dus zeker goede mogelijkheden voor deze vorm van distributie.

Het jaar 1990 is ondermeer gekenmerkt door stormachtige ontwikkelingen in de distributie. De georganiseerde detailhandel heeft als een van haar doelstellingen het bereiken van een landelijk dekkend net van aangesloten winkels.
In navolging van de levensmiddelenbranche, waar zich reeds jaren geleden een koncentratie heeft voorgedaan, is deze ontwikkeling in 1990 in de Doe-het-zelf sektor krachtig ingezet.
Deze trend, naast de reeds langer bestaande samenwerkingsverbanden, zal zich voortzetten en in de toekomst leiden tot een aantal distributieblokken die met elkaar in konkurrentie zullen zijn.

[1] bron: DHZ-markt, CBS, HBD, A.C.Nielsen

**België kende in 1990 opnieuw een jaar van stevige groei.
Echter na een sterke ekonomische groei tijdens het voorjaar, bleek in de tweede helft van 1990 dat de groei over haar hoogtepunt heen was. Deze trend is nog versterkt door de Golfkrisis.**

De stijging van de ekonomische groei werd voornamelijk gedragen door de bedrijfsinvesteringen en de partikuliere konsumptie (+5%). De partikuliere konsumptie werd in 1990 nadrukkelijk de tweede motor van ekonomische groei na de export. De bedrijfsinvesteringen lieten een langzame vertraging van het investeringstempo zien. Zoals in 1989 leverden de overheidsbestedingen, ten gevolge van besparingsmaatregelen, in 1990 bijna geen bijdrage aan de groei. De uitvoer heeft in 1990 niet het nivo van 1989 kunnen evenaren. De invoer zat evenwel duidelijk in de lift. In de toekomst zal er dan ook met een verhoging van de importpenetratie rekening gehouden moeten worden.

Het reëel Bruto Nationaal Produkt nam in 1990 toe met bijna 4% (1989: 4,5%).

**De stijging van de olieprijzen vanaf augustus weerspiegelde zich onmiddellijk in de index van de kleinhandelsprijzen.
Op jaarbasis bleef de invloed hiervan nog enigszins beperkt en bedroeg de inflatie gemiddeld 3,5% (1989: 3,3%).**

**Tengevolge van de hoge rentestand heeft de woningbouw zich met een beperkte produktiegroei tevreden moeten stellen.
In 1990 heeft de beperkte groei nog nauwelijks ongunstige effekten op de Doe-het-zelf markt gehad.**

**Ook 1990 is gekenmerkt door opnieuw een gunstige ontwikkeling van de werkgelegenheid. Eind 1990 is de sterke groei in werkgelegenheid echter duidelijk afgezwakt.
Het Belgische bedrijfsleven werd in 1990 gekonfronteerd met oplopende spanningen op de arbeidsmarkt, ten gevolge van een toenemend gebrek aan geschoolde arbeidskrachten. Steeds meer bedrijven ondervonden in 1990 problemen bij het invullen van vakatures.**

Toekomstbeeld 1991 Nederland

**Ondanks de diverse ekonomische en maatschappelijke spanningen is het bedrijfsleven gematigd positief gestemd.
De sfeer van positief denken blijft gehandhaafd en is mede van groot belang voor de verdere groei van vele bedrijven.
Ook het konsumentenvertrouwen en daarmee de konsumptieve bestedingen zijn sterk afhankelijk van de ontwikkelingen in het bedrijfsleven.**

Binnenlandse ontwikkelingen op het terrein van de belastingwetgeving en de rente-ontwikkeling zullen zeker ook gevolgen hebben voor de Doe-het-zelf branche. De invloed die de maatregelen uit de 'tussenbalans' zullen hebben, is op dit moment nog niet vast te stellen.

**De toename van het Bruto Nationaal Produkt zal in 1991 ca. 2,25% bedragen.
De inflatie zal in 1991 uitkomen op ca. 2,75%.**

Toekomstbeeld 1991 België

**Het is duidelijk dat de Belgische ekonomie over haar hoogtepunt heen is.
De vertraging van de groei is reeds ingezet in 1990. Voor 1991 dient er dan ook rekening te worden gehouden met een lager groeicijfer van ca. 2,7%.**

**De bedrijfsinvesteringen zullen nog slechts met 4% stijgen.
Ook de groei van de partikuliere konsumptie zal vermoedelijk afnemen ten gevolge van de vertraging van de groei van het besteedbaar gezinsinkomen.
In 1991 naar schatting 3% (1990: 4,2%). Oorzaken hiervoor zijn o.a. de lagere stijging van de lonen en de trage toename van de werkgelegenheid.**

**Voornamelijk ten gevolge van de duurdere energieprodukten dreigt een opleving van de inflatie in 1991. Op jaarbasis is de verwachting dat de inflatie op kan lopen tot 4,2%.
De woningbouw zal in 1991 de terugslag ondervinden van de trager groeiende inkomens en de relatief hoge rentevoeten. Een daling van de woningbouw ligt dan ook in de lijn der verwachtingen.**

"Zo'n groot assortiment werkt echt stimulerend"



In december 1989 kocht de Belgische tandarts Peter Huveners (32) een solide pand in Kapelle, met de bedoeling om er zowel zijn praktijk in te vestigen als om erin te wonen. Van meet af aan had hij het plan om de verbouwing in eigen hand te nemen. Dat idee lag in de lijn der logica. Huveners: "Thuis hadden we nooit vakmensen over de vloer. Mijn vader, mijn broer en ik deden altijd alles zelf. Knutselen doe ik al ongeveer vanaf m'n twaalfde. Daarom ben ik vermoedelijk ook tandarts geworden."

"Ik hield vooral van het fijne en opbouwende werk. Mijn broer was altijd sterker in het grove werk. Daar heeft hij me ook mee geholpen. De vloer openbreken bijvoorbeeld. Mijn vader assisteerde met schuren en schilderen." Nadat Huveners ruim een jaar gemiddeld een dag per week bezig is geweest, nadert nu het moment dat de praktijkruimte kan worden ingericht."

Pittige klussen

Als Huveners aanwijst wat hij zoal zelf gedaan heeft, blijken dat behoorlijk pittige klussen te zijn geweest: metselwerk, nieuwe plafonds, steunmuur weggehaald en balk aangebracht, dakkapel gebouwd, leidingen gelegd... en dat allemaal grotendeels alleen. Waren er dan geen vrienden die wilden inspringen? "Jawel, maar de meesten zijn getrouwd en riskeren dan hun leven liever niet", klinkt het verrassend uit de mond van de goedlachse vrijgezel. En dan, serieuzer: "Het werk hoefde ook niet op een bepaalde datum klaar te zijn, dus dan maakt het minder uit." Achteraf beschouwd had hij ook de vloertegels liever helemaal zelf gelegd, want over de vakmensen aan wie hij dat werk had toevertrouwd, was hij niet echt tevreden. Huveners: "Het lag gewoon niet goed. Daarom heb ik uiteindelijk de douche en een deel van de hal toch maar zelf gedaan."

Impulsaankopen

Zijn bouwmaterialen betrekt Huveners van een Gamma-vestiging op drie kilometer van zijn nieuwe huis. Hij komt er al een jaar of vier. Vroeger alleen voor kleine aankopen, maar gaandeweg voor meer. Tot zakken zand en cement aan toe. Hij rijdt er heen wanneer hij iets nodig heeft, maar áls hij er eenmaal is, zwicht hij regelmatig voor heel andere dingen dan waarvoor hij eigenlijk kwam. Een man van de impulsaankopen. Huveners: "Het voordeel van Gamma is dat je ziet wat ze allemaal hebben. Daardoor kom je soms ook op ideeën. Je lost bij wijze van spreken à la minute een probleem op, doordat je het materiaal ziet liggen en trouwens ook meteen ziet wat het kost. Ik zag bijvoorbeeld snelkoppelingen liggen om buizen aan elkaar te bevestigen. Anders zou ik hebben moeten solderen. Zo'n groot assortiment werkt echt stimulerend. Bij een speciaalzaak moet je altijd naar alles vragen en kun je niet rechtstreeks prijzen vergelijken, zoals bij Gamma."

Intergamma B.V.

Met ingang van 1 januari 1990 is de organisatievorm van Intergamma B.V. gewijzigd.
De wijziging komt neer op invoering van de zogenaamde 'Business Unit struktuur', met Intergamma als houdstermaatschappij.
De organisatie-aanpassing impliceert een grote zelfstandigheid van de gevormde business units, t.w.

Gamma Nederland
Gamma België
Lanser Winkelbedrijven
Bouwmaat Nederland

De nieuwe organisatie-struktuur is door de gehele organisatie goed ontvangen. De business unit struktuur heeft een positieve invloed op de medewerkers en de slagkracht van de organisatie uitgeoefend.

De houdstermaatschappij is door de wijziging in de organisatie-struktuur in staat zich meer dan voorheen bezig te houden met het ontwikkelen van de strategische visie voor de gehele Intergamma organisatie.
De strategie van diversifikatie zal dan ook verder worden voortgezet.

Om het proces van de organisatie-ontwikkeling te ondersteunen heeft een groot aantal leidinggevenden van de verschillende business units een leiderschapskursus gevolgd. Deze kursus poogt inzicht te geven in de verschillende leiderschapsstijlen en het effect van die leiderschapsstijlen op medewerkers, zodat managers en hun medewerkers tot effectievere samenwerkingsvormen kunnen komen.
Teneinde de kwaliteit van leidinggeven en van samenwerken te waarborgen, worden de tijdens deze kursus ontwikkelde gedachten zoveel mogelijk op eigen kracht in de organisatie voortgezet.

Vorig jaar konstateerden wij reeds dat de kantoorkapaciteit van de centrale te Bunschoten haar grenzen ruimschoots had bereikt. Inmiddels is de nieuwbouw op het Bedrijventerrein 'De Drie Eiken' te Baarn voltooid. Intergamma B.V. en Bouwmaat Nederland B.V. hebben hun nieuwe behuizing begin februari 1991 betrokken.
Gamma Nederland B.V. blijft gehuisvest in Bunschoten.

Personeel

Teneinde te voldoen aan de wettelijke verplichting tot oprichting van een medezeggenschapsorgaan is eind 1990 besloten tot de oprichting van een ondernemingsraad. Tot oprichting kon nu pas worden overgegaan, aangezien er voorheen onvoldoende belangstelling bestond onder de medewerkers.
Gekozen is voor een ondernemingsraad waarin alle business units, met uitzondering van Gamma België, vertegenwoordigd zullen zijn.
De ondernemingsraad is eind maart 1991 geïnstalleerd. De ondernemingsraad zal een positieve bijdrage kunnen leveren aan de verdere uitbouw van onze organisatie.

De stijging van het aantal vestigingen en de gestegen omzet per verkooppunt hebben samen met de grotere serviceverlening een toename van het personeel tot gevolg gehad.

Personeelssterkte Intergamma organisatie per 31 december 1990:

	Full-time	Part-time	Totaal *1990*	*1989*
Centrale Bunschoten	142	22	164	140
Gamma Utrecht en Almere	28	12	40	34
Centrale Antwerpen	20	–	20	13
Gamma Roeselare en Lokeren	12	–	12	11
Lanser Winkelbedrijven	50	13	63	51
	252	47	299	249

Personeelssterkte in de vestigingen per 31 december 1990:

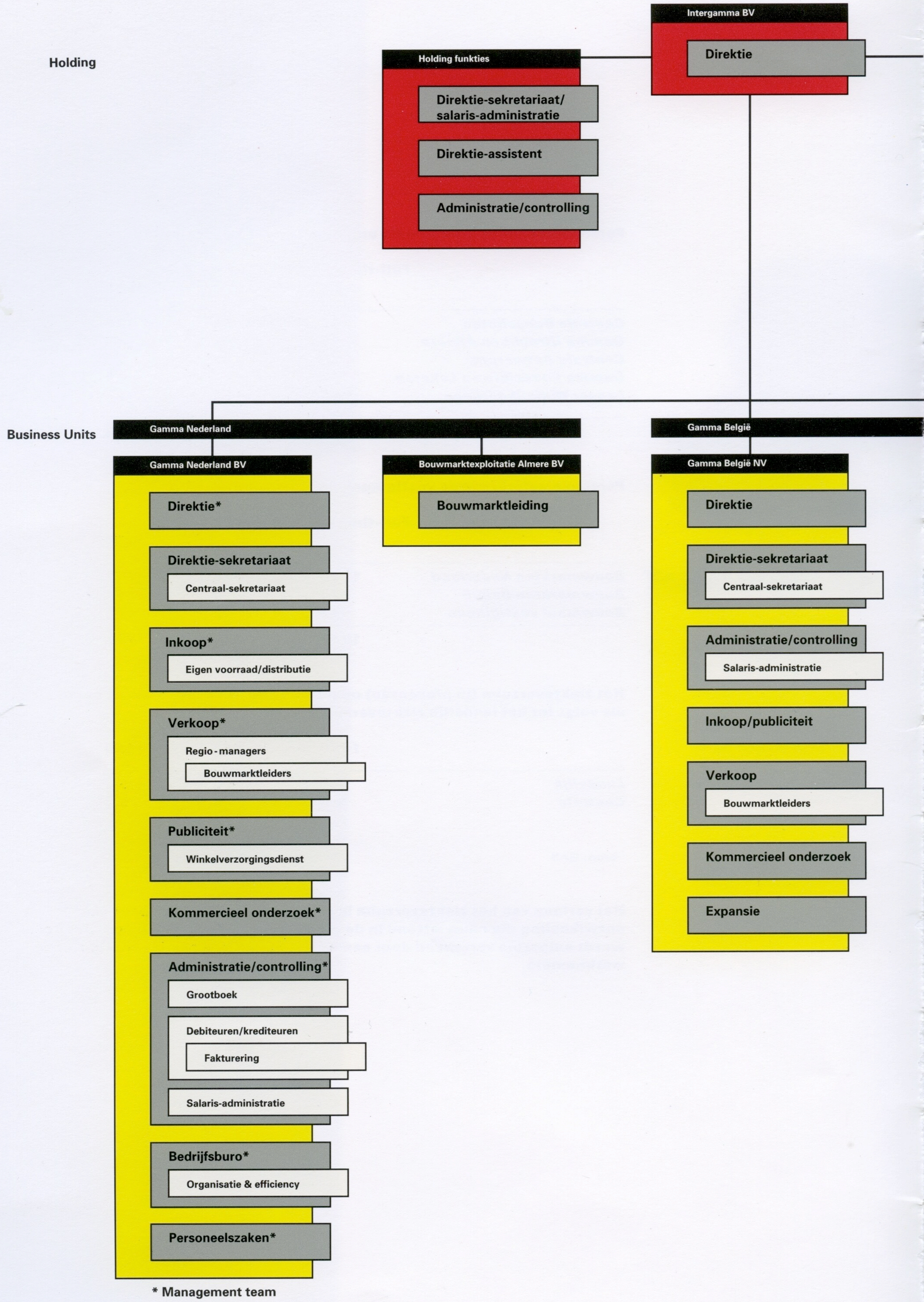
	Full-time	Part-time	Totaal *1990*	*1989*
Bouwmarkten Nederland	1074	598	1672	1561
Bouwmarkten België	124	40	164	133
Bouwmaat vestigingen	47	2	49	40
	1245	640	1885	1734

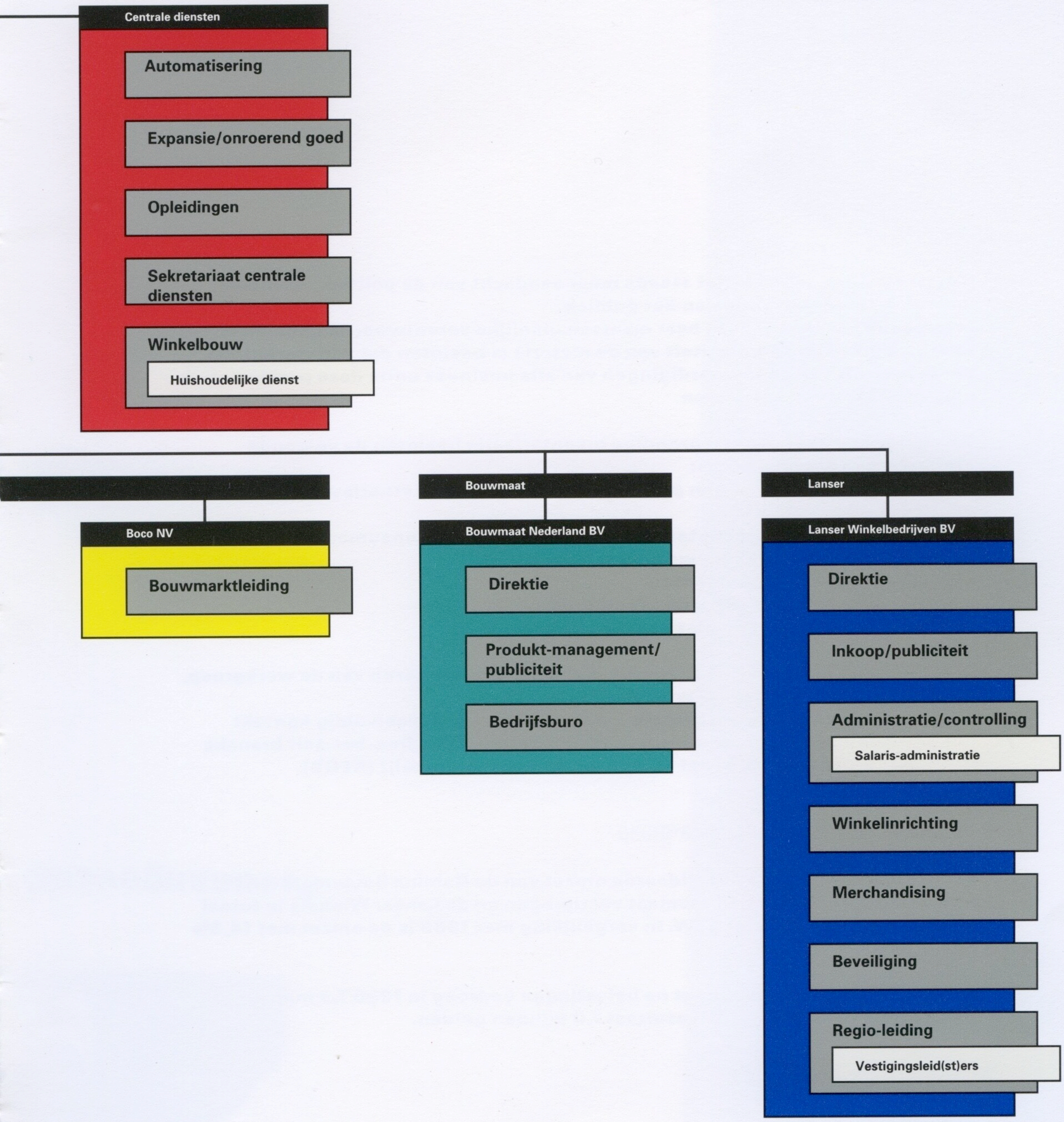
Het ziekteverzuim (in procenten) op de centrale in Bunschoten verhoudt zich als volgt tot het landelijk ziekteverzuim:[1]

	1990	*1989*	*1988*
Landelijk	7,1	6,6	6,6
Centrale	9,2	6,8	5,0

[1] **bron: GAK**

Het verloop van het ziekteverzuim in onze onderneming vertoont een ontwikkeling die nauwlettend in de gaten moet worden gehouden. Het beeld wordt enigszins vertekend door een aantal buitengewoon langdurig zieke werknemers.


Holding
Intergamma BV
Direktie
Holding funkties
Direktie-sekretariaat/ salaris-administratie
Direktie-assistent
Administratie/controlling
Business Units
Gamma Nederland
Gamma Nederland BV
Direktie*
Direktie-sekretariaat
Centraal-sekretariaat
Inkoop*
Eigen voorraad/distributie
Verkoop*
Regio-managers
Bouwmarktleiders
Publiciteit*
Winkelverzorgingsdienst
Kommercieel onderzoek*
Administratie/controlling*
Grootboek
Debiteuren/krediteuren
Fakturering
Salaris-administratie
Bedrijfsburo*
Organisatie & efficiency
Personeelszaken*
* Management team
Bouwmarktexploitatie Almere BV
Bouwmarktleiding
Gamma België
Gamma België NV
Direktie
Direktie-sekretariaat
Centraal-sekretariaat
Administratie/controlling
Salaris-administratie
Inkoop/publiciteit
Verkoop
Bouwmarktleiders
Kommercieel onderzoek
Expansie


Centrale diensten
Automatisering
Expansie/onroerend goed
Opleidingen
Sekretariaat centrale diensten
Winkelbouw
Huishoudelijke dienst
Boco NV
Bouwmarktleiding
Bouwmaat
Bouwmaat Nederland BV
Direktie
Produkt-management/publiciteit
Bedrijfsburo
Lanser
Lanser Winkelbedrijven BV
Direktie
Inkoop/publiciteit
Administratie/controlling
Salaris-administratie
Winkelinrichting
Merchandising
Beveiliging
Regio-leiding
Vestigingsleid(st)ers

Diversen

**Het onderwerp milieu krijgt steeds meer aandacht van de politiek, de media, konsumentenorganisaties en het publiek.
Intergamma erkent in deze haar maatschappelijke verantwoordelijkheid als bedrijf. Gezien de komplexiteit van de materie is besloten dat een werkgroep bestaande uit vertegenwoordigingen van alle business units deze problematiek voor haar rekening zal nemen.**

De werkgroep heeft na een grondige inventarisatie besloten de volgende onderwerpen aan te pakken:

- **'Milieuvriendelijkheid' van produkten en mogelijke alternatieven voor milieu-onvriendelijke produkten.**
- **De verpakking van produkten, waarbij zowel naar de konsumenten als naar transport en herverpakking wordt gekeken.**
- **Voorlichting aan konsumenten.**
- **Het terugnemen van gebruikte materialen.**
- **De problematiek van de plastic draagtassen.**

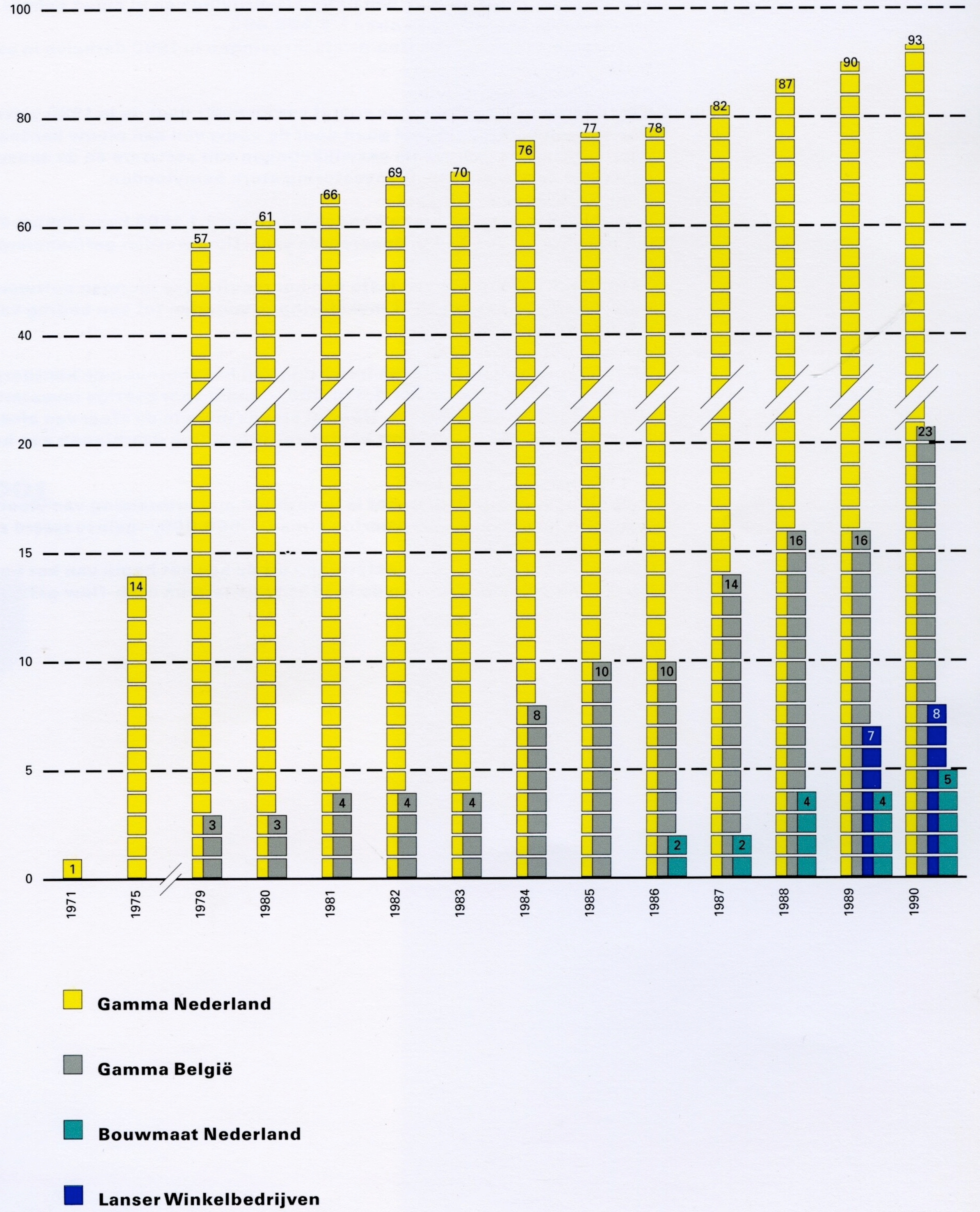
**In 1991 zullen de eerste maatregelen, gebaseerd op adviezen van de werkgroep, in de vestigingen ingevoerd worden.
Bij de oplossing van de geschetste vraagstukken wordt veelvuldig kontakt onderhouden met de Vereniging van Winkelketens in de Doe-het-zelf branche (VWDHZ) en de Raad voor het Filiaal- en Grootwinkelbedrijf (RFGB).**

Resultaten van de Intergamma-groep

In 1990 bedroeg de gekonsolideerde omzet van de Gamma Bouwmarkten in Nederland en België, de Bouwmaat vestigingen en de Lanser Winkels in totaal f. 795,7 miljoen exklusief BTW. In vergelijking met 1989 is de omzet met 14,8% gestegen.

Het gekonsolideerde resultaat na belastingen bedroeg in 1990 7,5 miljoen gulden. In 1989 bedroeg dit resultaat 7,0 miljoen gulden.

Kumulatieve ontwikkelingen van het aantal in exploitatie zijnde verkooppunten



Investeringen en Financiering

In het boekjaar 1990 werd door de Intergamma organisatie in totaal voor een bedrag van circa f. 11.750.000,– geïnvesteerd.

De afschrijvingen bedroegen volgens de Winst- en Verliesrekening circa f. 6.900.000,–, waaronder een extra afschrijving van in eigen beheer ontwikkelde software van circa f. 3.000.000,–.
De investeringen overtroffen de afschrijvingen in 1990 derhalve in aanzienlijke mate.

Deze sterke overschrijding is vooral veroorzaakt door de in 1990 verrichte investeringen in onroerend goed door de bouw van een nieuw kantoorpand te Baarn. Daarnaast bleven de ontwikkelingen van software en de aanschaf van hardware de hoogte van de investering sterk beïnvloeden.

Alle verrichte investeringen konden uit de per 1.1.1990 beschikbare liquide middelen en de in 1990 gegenereerde cash-flow worden gefinancierd.

Naast de in 1991 direkt ten laste van het resultaat te brengen software-ontwikkeling zijn voor 1991 investeringen voorzien tot een bedrag van circa f. 5.500.000,–.

De afronding van de bouw en inrichting van het voornoemde kantoorpand bedraagt daarbinnen circa f. 1.370.000,– zodat voor overige investeringen circa f. 4.130.000,– resteert. Hoewel steeds meer in de sfeer van afronding van voorziene installaties, neemt hardware-uitbreiding daarbinnen een belangrijke plaats in.

Voor de bouwmarkt te Utrecht is in verband met uitbreiding van vloeroppervlak een remodeling voorzien, waartoe circa f. 1.000.000,– geïnvesteerd zal worden.

Ook voor 1991 zullen de investeringen uit de aan het begin van het boekjaar beschikbare liquiditeiten en de in 1991 te genereren cash-flow gefinancierd kunnen worden.

Gamma Nederland B.V.

Gamma Nederland B.V. De centrale organisatie van de Gamma Bouwmarkten in Nederland, gevestigd te Bunschoten.
Bouwmarkten zijn grootschalige Doe-het-zelf (DHZ) winkels (1200-3000 m^2) met een breed assortiment.

Ontwikkelingen DHZ-markt in Nederland[1]

Stegen de detailhandelsomzetten in 1990 met ca. 7%, de DHZ-markt maakte een stijging door van ca. 9%, dit betekende een stevige volumegroei.
Dit ondanks de slechte toestand van de markt voor koophuizen. Met name de gestegen rente en de onzekerheid over de ekonomie waren hier debet aan.
Het aantal verstrekte hypotheken is in 1990 met 13% afgenomen. De verwachting is gerechtvaardigd dat de slechte toestand van de markt voor koophuizen een negatieve invloed zal hebben op de DHZ-markt in 1991.

Het totaal aantal verkooppunten in de DHZ-markt bleef op hetzelfde niveau als in 1989, het aantal bouwmarkten steeg daarentegen met 3%.
Andere winkeltypen liepen dus iets terug.

Resultaten Gamma Nederland B.V.

Bereikte Gamma Nederland in 1989 een omzet van f. 602 miljoen exklusief BTW; in 1990 is deze omzet met 12,1% gestegen tot een bedrag van f. 674,3 miljoen exklusief BTW.

Het marktaandeel van Gamma binnen de totale DHZ-detailhandel is hierdoor gekomen op 18,8% (1989: 18,2%).
Door de sterke expansie en formule-aanpassingen van de konkurrentie in het grootschalige segment, is het aandeel binnen het bouwmarktsegment, waar de konkurrentie het sterkst is, gedaald tot 38,8% (1989: 39,8%).

De omzet is behaald door 93 bouwmarkten met een gezamenlijk verkoopvloer-oppervlak van 162.500 m^2. Dit is ten opzichte van 1989 een toename van 14.000 m^2. Deze groei werd gerealiseerd door nieuwe vestigingen, verhuizingen en verbouwingen.

In 1990 hebben drie nieuwe bouwmarkten hun deuren voor het publiek geopend, t.w. in:
- **Kerkrade**
- **Roden**
- **Culemborg**

Daarnaast zijn zeven bouwmarkten verhuisd naar een betere en veelal grotere lokatie.
Bij vijf bouwmarkten heeft het afgelopen jaar een ingrijpende verbouwing/vergroting plaatsgevonden.

De verhuurafdeling heeft in 1990 een groei gekend van 7,8% (1989: 21%).
Gezien het belang van het service-aspekt van deze afdeling, zal in 1991 een grotere aandacht aan deze aktiviteit gegeven worden.

[1] **cijfers volgens A.C. Nielsen**

In 1990 is de nieuwe t.v.-spot aan het publiek gepresenteerd.
In het najaar is voor het eerst gestart met radioreklame, een nieuw medium voor Gamma. Het vormt een aanvulling op de bestaande publiciteits-aktiviteiten. De radio- en t.v.-reklame zullen, gezien de goede respons, in 1991 gekontinueerd worden.

Op het gebied van expansie heeft Gamma een aktief beleid gevoerd, dat er op gericht is geweest de expansievraagstukken zoveel mogelijk centraal aan te pakken.

Personeel

Het personeelsbeleid van de Centrale richtte zich in 1990 met name op het verbeteren van de informatie, op doorstroming van medewerkers en op het stroomlijnen van procedures en regels met betrekking tot het personeel. Daarnaast is veel aandacht besteed aan het achterhalen van oorzaken en het terugdringen van het ziekteverzuim.

In 1990 heeft het management veel aandacht besteed aan de kwaliteit en de follow-up van de funktioneringsgesprekken.
Voorts is extra aandacht besteed aan de bevordering van het deskundigheidsniveau van de medewerkers bij Gamma Nederland.

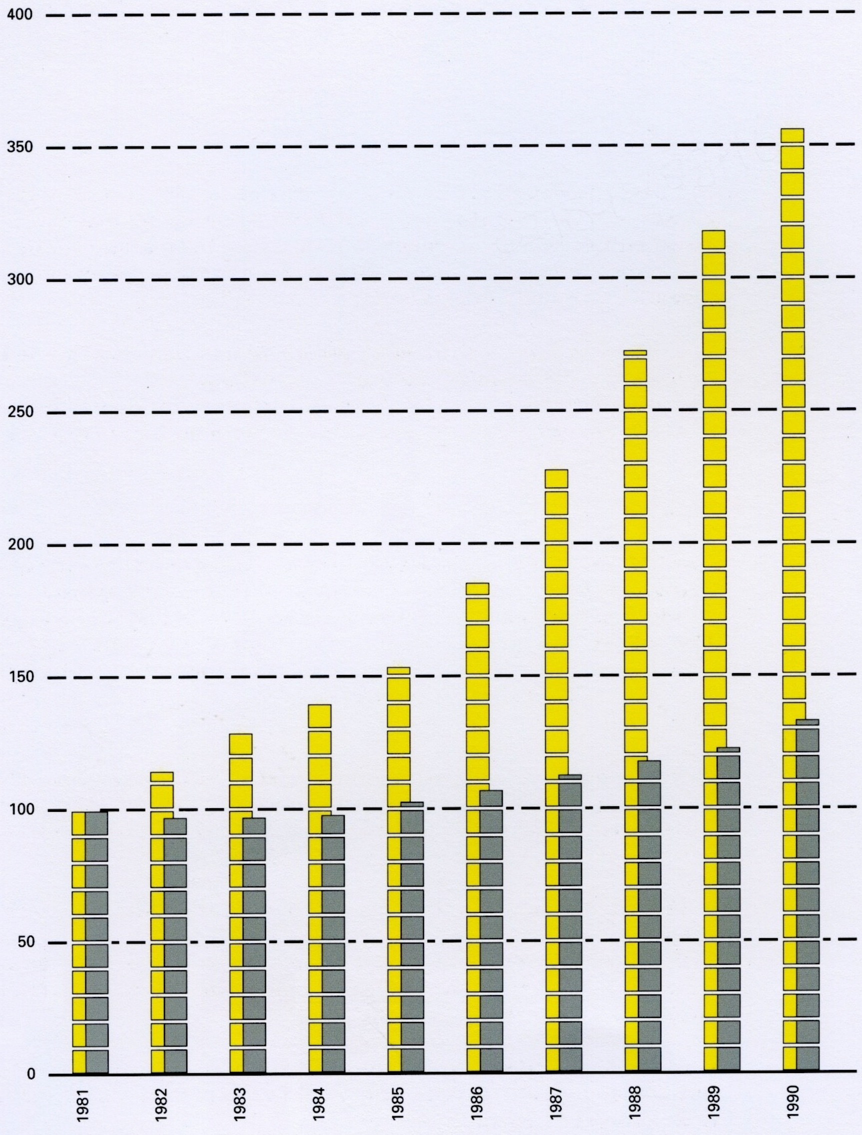
Diversen

Ook in 1990 zijn er opnieuw twee medewerkersakties voor werknemers van de bouwmarkten in het kader van personeelsmotivatie gehouden.
De aktie in het najaar is hierbij o.a. ondersteund door een videopresentatie. Door gebruik te maken van moderne kommunikatiemiddelen, zoals videotechniek, worden de medewerkers optimaal in staat gesteld aan de aktie deel te nemen. Ook in de toekomst zal van deze technieken gebruik worden gemaakt.

Gamma heeft met instemming gereageerd op de initiatieven tot verruiming van de openingstijden binnen het kader van de Winkelsluitingswet. Hoewel het wetsontwerp een kompromis behelst, betekent de verruiming tot 55 uur zeker een verbetering van de service aan de konsument.

In 1990 is de proef van de eerste fase van het winkelautomatiseringssysteem suksesvol afgesloten.
Ultimo 1990 waren 14 bouwmarkten met dit systeem uitgerust.
De planning is om in 1991 de overige bouwmarkten te voorzien van het automatiseringssysteem.

De naamsbekendheid van Gamma beperkt zich niet alleen tot de bouwmarktwereld. Ook op het terrein van Elektronisch Berichtenverkeer (EDI) is Gamma een begrip.
De omvang van elektronisch uitwisselen van orders is verder toegenomen tot ruim 80 leveranciers en heeft betrekking op ruim 90% van de orderregels. Toch heeft het laatste half jaar het aksent niet alleen op de uitwisseling van orders gelegen. Binnen de VWDHZ is intensief overleg gevoerd over de invoering van het faktuurbericht. Dit heeft geresulteerd in proeven met een 4-tal leveranciers. Op korte termijn kan dit systeem operationeel worden.

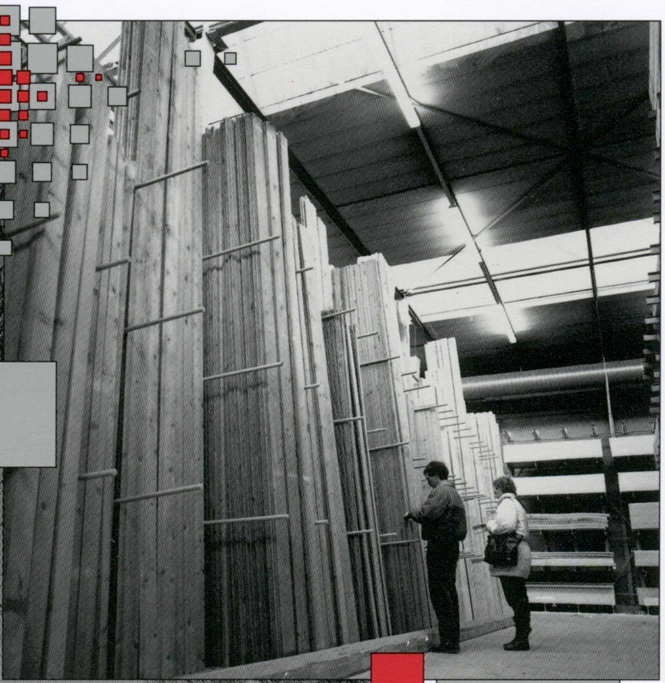


1981 = 100

Omzetontwikkeling Gamma Nederland bv

Totale marktomvang DHZ Nederland

* **Bron Nielsen**






INFORMATIE
BESTELLINGEN

Bouwmaat

"Een half uurtje laden, en dan aan de slag"



Van vader op zoon. Zo is het ook bij de firma P. Verheul en Zoon gegaan. Verheul junior: "Mijn vader is inmiddels gepensioneerd, maar we zijn nog steeds een familiebedrijf. Mijn zwager draait tegenwoordig ook mee in de zaak."

De tweemanszaak in de Bijlmer is een bedrijf voor winkelbetimmering. "Tenminste, zo staan we bij de Kamer van Koophandel ingeschreven. In de praktijk komen we niet alleen in winkels, maar ook in huizen en kantoren. We doen kleine verbouwingen en onderhouds-werkzaamheden. Afgelopen jaar hebben we bijvoorbeeld een bungalow in Buitenveldert helemaal verbouwd. Uitgebroken, aangebouwd, vloeren gelegd, wandbekleding verzorgd, keuken gesteld, noem maar op. En alles natuurlijk in overleg met de architect en de bewoners."

Vloertje leggen

Een klein bedrijfje heeft zo zijn charme. Je bent zowel directeur, als manager, als inkoper als uitvoerder. Alles op zijn tijd, maar ook alles tegelijkertijd. Verheul: "Als ik dus ergens een vloertje moet leggen, dan is het niet genoeg dat ik daar met mijn gereedschap om 9 uur 's morgens op de stoep sta. Nee, ik moet ook zorgen dat ik alle materialen heb ingekocht. Ik ben dan ook erg gelukkig dat ik de laatste drie jaar bij Bouwmaat terecht kan. De Bouwmaat ligt vlakbij het Amstel Station en is vanuit mijn zaak in de Bijlmer goed bereikbaar."

Torenhoog

Inmiddels kent Verheul de weg in de Bouwmaat op zijn duimpje. "Het was een uitkomst. Vroeger moest ik altijd verschillende groothandels in de stad af. Maar als ik nu nieuwe materialen nodig heb, dan rijd ik 's morgens met de bedrijfsbus eerst naar de Bouwmaat. Vanuit de Bijlmer ben je daar zo. Dan is het een half uurtje laden, en dan kan ik aan de slag. Ik hoef niet te wachten tot het thuis wordt bezorgd en ik zit bovendien niet met doodliggend kapitaal. Dat kan ik me in een tweemanszaak niet veroorloven. Aan eigen opslag doe ik niet. Dat is nu – met de Bouwmaat in de buurt – ook helemaal overbodig geworden. De bouwplaten staan daar torenhoog opgestapeld; ik hoef me geen zorgen te maken dat er bij Bouwmaat iets is uitverkocht".

"Ik kan bijna voor alles in de Bouwmaat terecht. En in het algemeen tegen schappelijke prijzen, moet ik zeggen. Wij hebben heel verschillende projecten lopen. Bouwplaten, gipsplaten, hout, dat zijn de bouwstenen van ons werk. Zo heb ik hier net in de wijk een dakkapel geplaatst. Het hout haal ik natuurlijk bij Bouwmaat. Het ligt daar opgeslagen in een centrale loods. Voor de afwerking hebben we spullen als verf en stopcontacten nodig. Het oog wil natuurlijk ook wat! Voor die kleinere materialen kan ik ook bij Bouwmaat terecht. Hang-en sluitwerk, de bevestigingsmaterialen, de verfwaren en de gereedschappen; alles is er."

Eigen huis

Kan een klant iets niet vinden, dan kan hij altijd naar de informatiebalie. Verheul: "Maar ga d'r nooit vanuit dat ze het niet hebben! Hoewel de indeling zeer overzichtelijk is moet je natuurlijk wel eerst de weg leren kennen. Ik kom hier al zo lang en zo vaak, dat ik die informatiebalie niet meer nodig heb. Ook als ik niet voor mijn werk kom, maar iets in mijn eigen huis wil opknappen kom ik hier automatisch terecht. Ik zou toch gek zijn om nog naar de binnenstad te rijden om daar allemaal winkels af te sjouwen. Zelfs voor de koopjes kun je áárdig bij Bouwmaat terecht!"

Gamma België N.V.

Gamma België N.V. De centrale organisatie van de Gamma Bouwmarkten in België, gevestigd te Antwerpen.
Gamma bouwmarkten in België zijn grootschalige DHZ-winkels (1000-2200 m^2) met een breed assortiment.

Ontwikkelingen Belgische DHZ-markt

Aangezien er weinig of geen onderzoek wordt gedaan naar de ontwikkeling van de Belgische DHZ-markt, moeten we ons baseren op enkele indikatieve gegevens.
Volgens het marktonderzoekbureau Nielsen bedroeg de totale Belgische DHZ-markt in 1990 ca. Bfrs. 41,0 miljard exklusief BTW (ca. f. 2,25 miljard).
De totale marktgroei heeft ca. 6% bedragen.
Afgezien van onvoorziene ontwikkelingen is de verwachte groei voor 1991 ongeveer 4%.

De verwachting is gerechtvaardigd dat de negatieve effecten op de DHZ-markt van de daling in de woningbouw voor een deel zullen worden opgevangen door de stijgende vraag naar dekoratieve DHZ-produkten.

Het aantal DHZ-verkooppunten is in 1990 nagenoeg niet gewijzigd. Wel is er een verschuiving merkbaar ten gunste van de georganiseerde distributie-ketens. Algemeen wordt aangenomen dat deze trend zich ook in de komende jaren zal voortzetten.

Resultaten Gamma België N.V.

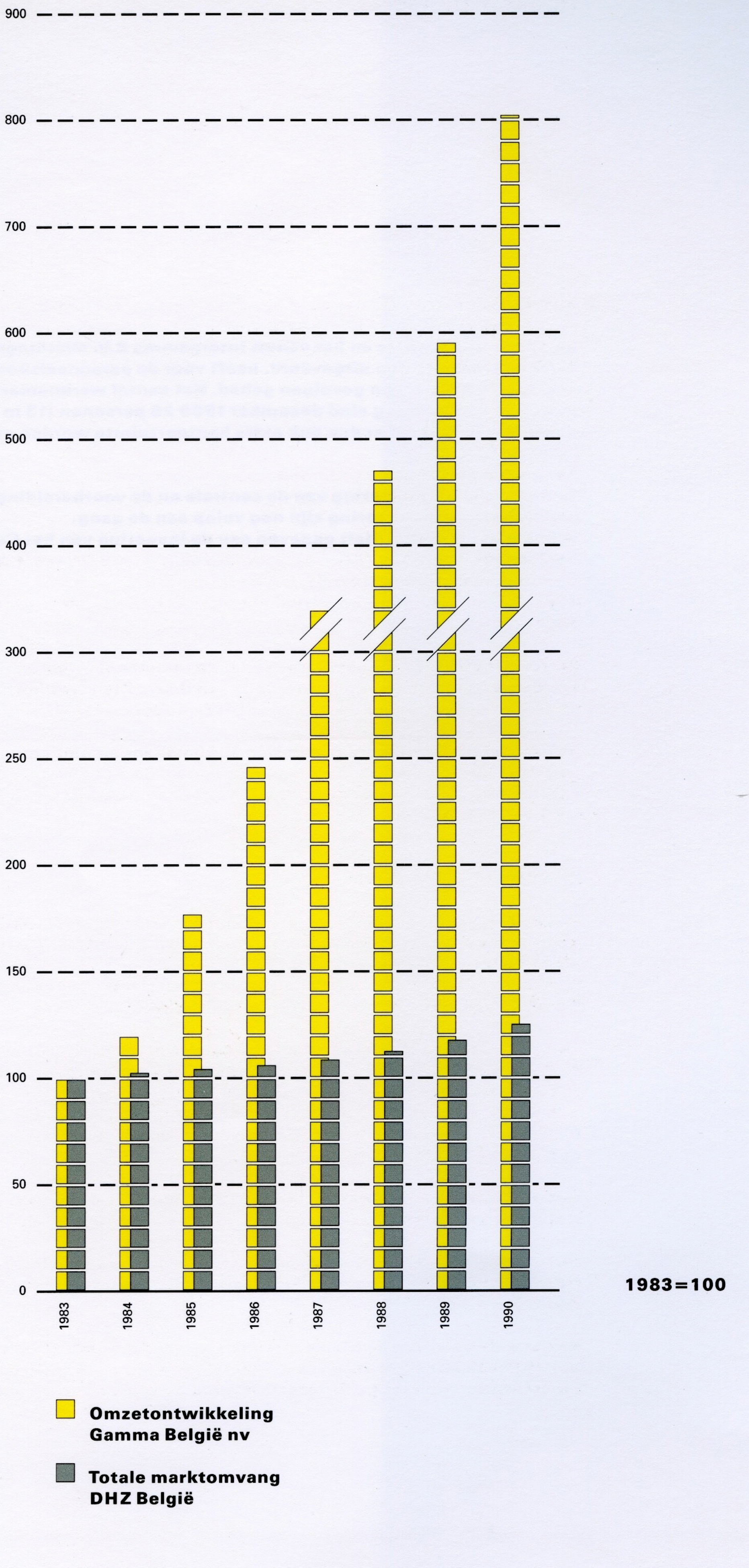
Het onderzoek naar verdere expansiemogelijkheden resulteerde in 1990 in de opening van 7 nieuwe Gamma vestigingen. Dit brengt het aantal aangesloten bouwmarkten eind december op 23.
De nieuwe vestigingen werden in de volgende plaatsen geopend: Menen, Schelle, Kampenhout, Deinze, Sint-Truiden, Waregem en Asse.

De totale gerealiseerde omzet bedroeg in 1990 ca. Bfrs. 1,41 miljard exklusief BTW (ca f. 77,1 miljoen). Dit betekent een omzetstijging ten opzichte van 1989 van 36,2%.
Exklusief expansie werd een omzet behaald van ca. Bfrs. 1,30 miljard exklusief BTW (ca. f. 71,1 miljoen). De groei van deze 16 bouwmarkten bedroeg ten opzichte van 1989 26,2%.

Het marktaandeel van Gamma België in 1990 was 2,8% (1989: 2,7%).
Het marktaandeel in Vlaanderen bedroeg 4,6% (1989: 4,3%).

Het totale verkoopvloeroppervlak is door de expansie op 29.000 m^2 gebracht (1989: 19.500). Dit betekent dat het gemiddelde verkoopvloeroppervlak eind december 1.265 m^2 bedroeg.

Het assortiment van de nieuwe Gamma vestiging te Waregem is uitgebreid ten opzichte van het standaard assortiment. In de loop van 1991 zal het assortiment, waar mogelijk, ook in andere bouwmarkten worden uitgebreid.


900
800
700
600
500
400
300
250
200
150
100
50
0
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1983=100
Omzetontwikkeling
Gamma België nv
Totale marktomvang
DHZ België

Diversen

De kontinue expansie en het vanuit Intergamma B.V. overdragen van taken die eerst centraal werden uitgevoerd, heeft voor de personeelsbezetting op de centrale te Antwerpen gevolgen gehad. Het aantal werknemers is met 7 uitgebreid en bedroeg eind december 1990 20 personen (13 in 1989). Vanaf begin 1991 zal er dan ook extra kantoorruimte worden gehuurd in het huidige pand.

De verdere automatisering van de centrale en de voorbereidingen voor de bouwmarktautomatisering zijn nog volop aan de gang. In 1991 wordt er prioriteit gegeven aan de invoering van het Centraal Bestel Systeem.

Bouwmaat Nederland B.V.

Bouwmaat Nederland B.V. De centrale organisatie van de Bouwmaat vestigingen, gevestigd te Baarn.
De Bouwmaat vestigingen zijn afhaalgroothandels met een assortiment bestaande uit hout, bouwmaterialen en het zgn. diversen assortiment (elektra, gereedschap, verf, ijzerwaren e.d.), gericht op kleinere uitvoerende bouwbedrijven. In de bouwmaat vestigingen vindt geen verkoop aan partikulieren plaats.

Ontwikkelingen Bouwnijverheid Nederland

De bouwnijverheid heeft in 1990 een aantal verschuivingen doorgemaakt. De groei was lager dan aanvankelijk werd voorspeld. De nieuwbouw is gedaald met ca. 9% terwijl de sektor herstel, renovatie en onderhoud een groei heeft laten zien van ca. 1%.
Voor 1990 is de markt waarin Bouwmaat Nederland aktief is, de sektoren herstel, renovatie en onderhoud, geschat op ca. 14 miljard gulden (inklusief interne leveringen). Binnen genoemde sektoren is de omzet in bouwmaterialen ca. 4 miljard gulden.

In 1990 is de grootte van bouwprojecten verder afgenomen. De verwachting is, dat het aantal bouwbedrijven in het midden- en kleinbedrijf opnieuw zal toenemen, waardoor de afhaalomzet in de bouwmaterialengroothandel zal groeien.
Daarnaast heeft het uitvoerend bouwbedrijf steeds meer behoefte aan een breed assortiment. Deze trend biedt mogelijkheden voor die groothandels die zich inrichten conform de eisen en wensen van de hedendaagse klant.
Deze faktoren kunnen de ontwikkeling van afhaalgroothandels met brede assortimenten binnen de bestaande bouwmaterialengroothandel versnellen.

Voor 1991 wordt een daling van de woningbouwmarkt van ca. 15% verwacht. De nieuwbouw neemt verder af met 8%. De sektor herstel, renovatie en onderhoud groeit naar verwachting met ca. 2%.
Voorzichtigheid is echter op zijn plaats, gezien de politieke en ekonomische invloeden op de ontwikkelingen in de bouwnijverheid.

Resultaat Bouwmaat Nederland B.V.

In 1990 waren er 5 vestigingen. Naast de bestaande Bouwmaat vestigingen in Schiedam, Rijssen, Amsterdam en Apeldoorn werd Bouwmaat Roermond geopend.

Het totale verkoopvloeroppervlak is door de expansie op 15.830 m^2 gebracht (1989: 13.130 m^2).

De omzet is in 1990 met 34,0% gestegen tot f. 28,8 miljoen exklusief BTW (1989: f. 21,5 miljoen).

De sterke groei is het gevolg van verhoogde aandacht voor produktpresentatie, publiciteit en van optimalisering van het assortiment.

Diversen

In 1991 zal er gestart worden met een nieuw distributiekonsept, Bouwprof genaamd. Dit konsept bestaat uit de assortimentsgroepen elektra, ijzerwaren en gereedschappen, verf en dekoratie, sanitair en keukens, werkkleding, houten deuren en kozijnen, en sanitair. Het Bouwprof-konsept zal worden geïntegreerd in bestaande groothandels.

In april 1991 zijn twee Bouwprof vestigingen geopend, t.w. Gouda en Hoorn.

De Bouwmaat-formule zal verder worden geoptimaliseerd. De nadruk zal liggen op een verbeterde publicitaire aanpak, een verbeterde produktinformatie en het ontwikkelen van op het assortiment afgestemde opleidingen.

Verdere expansie is een vereiste voor het sukses van beide formules. Expansie krijgt derhalve dan ook de hoogste prioriteit.

Resnal Beheer B.V.

Resnal Beheer B.V. De beheersmaatschappij van de Lanser winkelketen, gevestigd te Hoofddorp. De Lanser winkels zijn kleinschalige DHZ-winkels (500 tot 750 m^2), met een aksent op het dekoratieve assortiment.

Ontwikkeling markt voor Breedpakketzaken

**Lanser valt onder de groep breedpakketzaken binnen de DHZ-markt.
De groei van de markt voor breedpakketzaken bedroeg in 1990 5,4%.
Ondanks deze groei daalde het marktaandeel van de breedpakketzaken binnen de gehele DHZ-markt in 1990 met 0,5% tot 21,3%. Dit wordt met name veroorzaakt door het teruglopen van het aantal winkels. Hetgeen impliceert dat er voor de overblijvende winkels, mits gesteund door een goede distributieformule, volop mogelijkheden zijn in het onderhavige segment.**

Resultaten Resnal Beheer B.V.

**De omzet is in 1990 uitgekomen op f. 15,5 miljoen exklusief BTW. Dit betekent een omzetstijging van 22,6% inklusief expansie ten opzichte van 1989.
Het aantal Lanser vestigingen is gestegen van 7 naar 8.
Het aantal Ter Meulen vestigingen (instore-koncept) is gestegen van 3 naar 4.
Het verkoopvloeroppervlak bij Lanser is gestegen van 4.250 m2 naar 4.750 m^2 en bij Ter Meulen van 550 m^2 naar 675 m^2.**

In 1990 zijn 3 nieuwe Lanser vestigingen geopend, te weten Hoofddorp-Centrum, Hilversum en Zutphen. De nieuwe Ter Meulen vestiging is geopend te Zoetermeer.

**Er zijn 2 Lanser vestigingen gesloten, te weten Hilversum en Hoofddorp-Industrieterrein.
De reden van sluiting voor Hilversum is, dat de toegezegde parkeerfaciliteiten niet gerealiseerd zijn, waardoor de bereikbaarheid van de winkel niet voldoende is gebleken.
Door de komst van de totaal vernieuwde winkel in Hoofddorp-Centrum is de bestaande vestiging op het Industrieterrein in Hoofddorp gesloten (relokatie).**

De Lanser-winkelformule

**De doelstelling voor 1990 was het kreëren van een zich duidelijk profilerende winkelformule gericht op de beginnende doe-het-zelver, een groep die voor een belangrijk deel uit vrouwen bestaat en zich veelal bezighoudt met het dekoratieve deel van het doe-het-zelven.
Uitgangspunt hierbij is geweest, dat door een hogere omzet en bruto marge het rendement van de formule opgevoerd zal kunnen worden, waardoor een kortere terugverdienperiode van de benodigde investeringen gerealiseerd wordt.**

In 1990 zijn in Hoofddorp-Centrum, Hilversum en Zutphen winkels geopend met een aangepast assortiment, waarbij meer het aksent is gelegd op de dekoratieve DHZ-groepen. Het resultaat is geweest, dat het omzetaandeel van de dekoratieve assortimentsgroepen weliswaar gestegen is, maar niet in de mate die vooraf was beoogd. Daarom zal hoogste prioriteit gegeven worden aan het verder optimaliseren van de winkelformule. Dit zal onder andere geschieden aan de hand van een aantal proeven in reeds langer bestaande vestigingen.

Diversen

In 1990 is een begin gemaakt om met behulp van 'Transcom' orders elektronisch te verzenden van de centrale naar leveranciers. De testfase is met positief resultaat afgerond.
Waar mogelijk zal dan ook het elektronisch berichtenverkeer met leveranciers worden uitgebreid.

In 1990 is een stijging van de marge gerealiseerd van 2% t.o.v. 1989. Dit is het gevolg van enerzijds synergie binnen de Intergamma organisatie en anderzijds door een verbetering van de inkooporganisatie en -systemen.

Vooruitzichten

We kunnen met tevredenheid op de resultaten van 1990 terugkijken. Hoewel alle voorspellingen er op wezen dat de verwachte marktontwikkeling gematigder zou zijn dan in de afgelopen jaren, was de ontwikkeling in de sektoren waarin wij aktief zijn juist buiten verwachting goed.

Voor het lopende jaar zijn we minder positief gestemd. Met name de ontwikkelingen in het Midden-Oosten hebben in het begin van 1991 een negatieve invloed gehad op de omzet. De omzetten zijn dan ook achtergebleven bij onze verwachtingen.

Gezien de ook in de DHZ-branche steeds duidelijker trend naar schaalvergroting zullen we er alles aan moeten doen om de verdere expansie van onze organisatie vorm te geven.

**In het algemeen zal 1991 gekenmerkt worden door het streven naar verbetering van de kwaliteit van de centrales.
Er worden in dit verband een aantal nieuwe funkties ingevuld en andere funkties uitgebreid. Tevens zal er ruime aandacht besteed worden aan opleiding en scholing van personeelsleden.**

Het lopende jaar markeert een historische gebeurtenis in de geschiedenis van de Intergamma organisatie. In 1991 bestaat onze organisatie namelijk 20 jaar.

Allen die betrokken zijn geweest bij het in 1990 behaalde resultaat, danken wij hartelijk voor hun bijdrage en inzet. Wij spreken de hoop uit op voortzetting van de door betrokkenen geleverde bijdrage en inzet, hetgeen ons uitzicht biedt op een verdere uitbouw van onze organisatie.

De direktie,

H. Steenman

Baarn, april 1991


LANSER



Lanser

"Zonder Lanser zou ik heel wat moeten afsjouwen"



"Van jongs af aan was ik bezig met knutselen. Mijn ouders wisten altijd waar ze me moesten zoeken; altijd met hout in de weer in de schuur". Nog steeds wordt alle vrije tijd van Annet van de Weele gevuld met knutselen; dat is meteen te zien aan haar woning in Hoofddorp.

Hoewel ze in een nieuwbouwhuis woont, heeft ze het samen met haar vriend een heel eigen gezicht weten te geven. De badkamer is eigenhandig betegeld en van een hoogstpersoonlijke douche-cabine voorzien. De kastjes van de keuken zijn bijna af en daarna kan er aan een volgend vertrek van het huis worden begonnen. Annet: "Al doen we alles zelf; voordat we aan de slag kunnen, moeten er natuurlijk wel de nodige attributen in huis worden gehaald. Hartstikke praktisch dat we eigenlijk voor alles bij Lanser en Gamma terecht kunnen. Eigenlijk gaat het zo: het grove werk kopen we bij Gamma, het fijnere werk hier bij Lanser."

Echte klussers

De deurknoppen die op de net geverfde keukenkastjes prijken, zijn bij Lanser gehaald. Annet: "Voor de tegeltjes in de badkamer hebben we de lijm bij Lanser gekocht. De haakjes in de badkamer en de douche-cabine hebben we daar ook gekocht. Zelfs het gereedschap voor het monteren van de haakjes komt van Lanser." Annet begint een beetje om haar eigen enthousiasme te lachen. "Ja, zo kan ik nog wel even doorgaan. Wij zijn echte klussers, we doen alles zelf."

Lanser Winkelbedrijven is sinds maart 1990 gevestigd in het winkelcentrum van Hoofddorp. Voorheen lag het bedrijf op het industrieterrein. De lokatie van de nieuwe vestiging biedt grote voordelen. Annet: "Nu loop je gewoon even binnen. Ik combineer het met de andere boodschappen die ik hier doe. Zelfs als ik eigenlijk niks nodig heb, loop ik even binnen om nieuwe inspiratie op te doen. Vanmorgen zag ik bijvoorbeeld nog deurknoppen in allerlei kleuren liggen. Ik dacht toen opeens aan een paar oude kasten die we thuis hebben staan. Goed idee. Een nieuwe knop op de kast, en de kast is weer als nieuw."

Was het aanbod in de vroegere vestiging al niet gering, het assortiment in de nieuwe zaak is nog verder uitgebreid. Annet: "Ze hebben hier werkelijk alles. Je kan het niet zo gek bedenken of het is er. Behang, rolgordijnen, tuingereedschap, zeemlappen, lampen, luxaflex, verf, noem maar op. Mijn vriend en ik houden allebei van klussen en soms komen we elkaar zelfs bij Lanser opeens tegen. We slagen eigenlijk altijd: ik kom dan met een accessoire thuis, hij weer met een of ander gereedschap. En dan kunnen we weer het hele weekend voort."

Alles in één keer

Volgens Annet biedt Lanser voor de knutselaar één groot voordeel. "Als Lanser niet in Hoofddorp gevestigd was, zou ik heel wat moeten afsjouwen. Voor een wc-bril en handdoeken zou ik dan bijvoorbeeld naar de Hema moeten, en voor de schroeven naar een ijzerwinkel. Nu kan ik al die boodschappen in één keer halen bij Lanser. Ik weet dat ik waar krijg voor mijn geld, en bovendien bespaar ik handenvol tijd. Dat is natuurlijk vooral belangrijk als er een idee in mijn hoofd broedt. Dan sta ik gewoon te popelen om te beginnen."